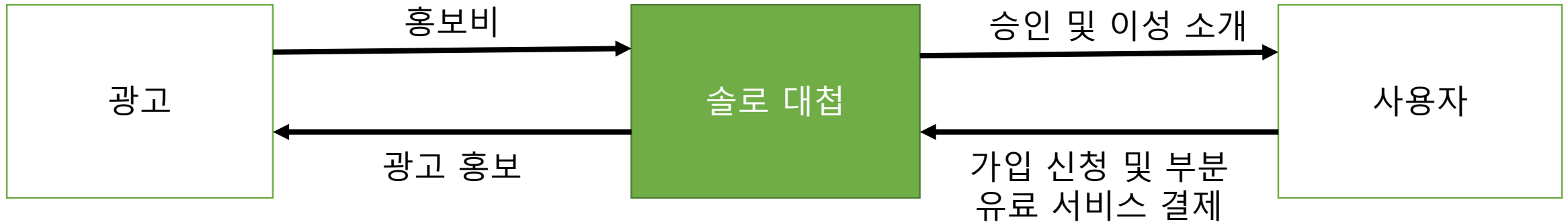


# 1. 비즈니스 모델



다른 소개팅 어플에서 소개를 받고 사진과 다른 실물을 보고 슬퍼하는 직딩 들에게 확실한 인증을 통한 거짓 없는 사진 제공(화장빨 제외)

## 2. 시장 세분화

❖ 20대 남.여

❖ 30대 남.여

❖ 솔로

❖ 외로움

❖ 혼기가 찬사람

❖ 미혼

❖ 직장인

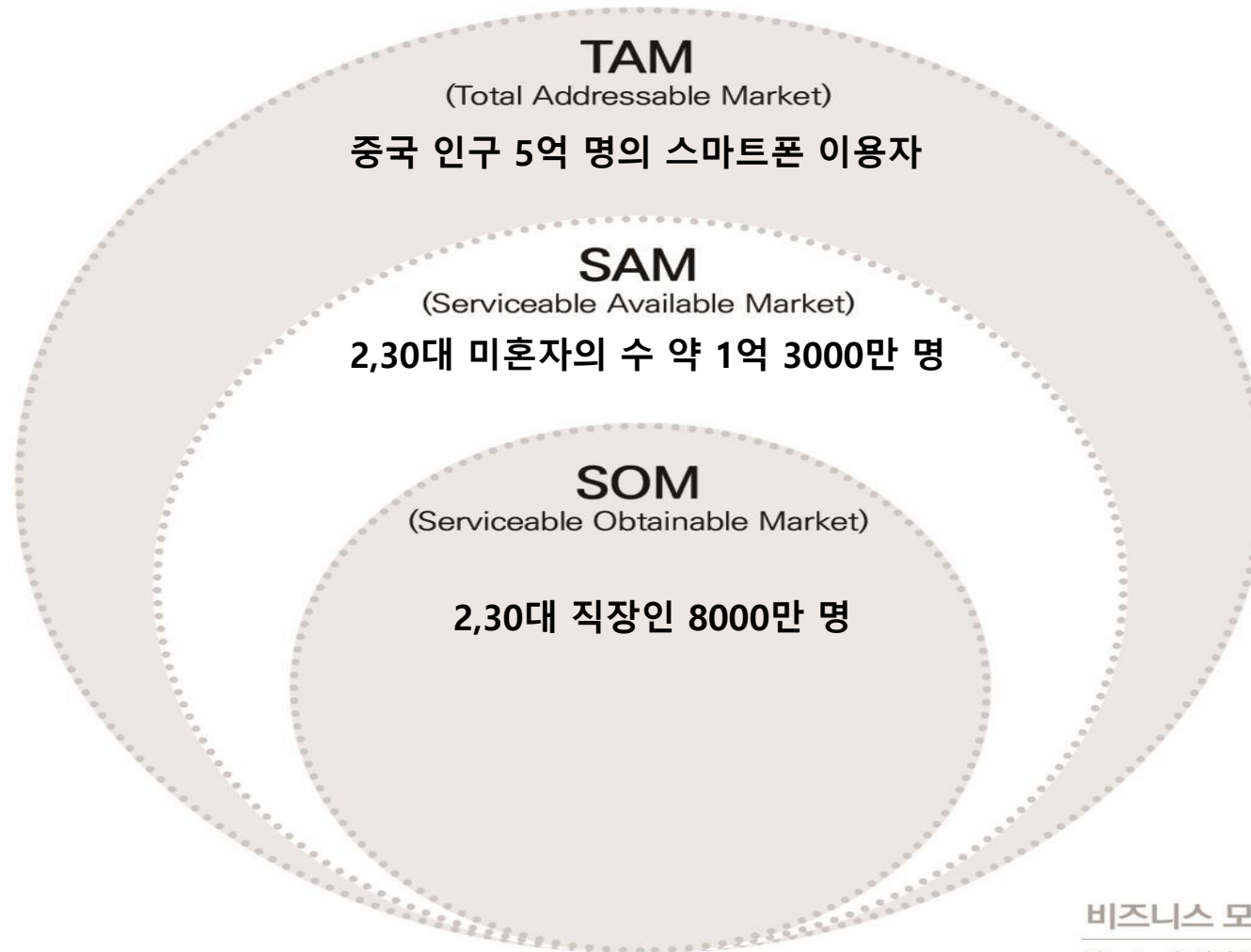
# 3. 거점 시장 파악

제품, 서비스 컨셉 (MISSION 1 참조)

매일 매일 새로운 이성을 소개해 주는 서비스

<p>타겟 소비자의 분류/특성 A</p> <p>20대 후반 남성</p>			OTHERS
<p>타겟 소비자의 분류/특성 B</p> <p>직장인</p>		OTHERS	
<p>타겟 소비자의 분류/특성 C</p> <p>연애&amp;결혼에 관심이 많다</p>	OTHERS		
<p>타겟 소비자의 분류/특성 D</p> <p>시간상(직장생활)문제로 소개를 받고 싶어한다</p>	OTHERS		

### 3. 거점 시장 파악



# 4. 목표 고객 선정

그들은 누구인가? 직장생활로 연인을 만들 시간이 없는 솔로들	선정한 초기 핵심 타겟 고객
그들이 직면한 가장 중요한 과제는 무엇인가? (MAIN JOB) 언제 새로운 인연을 만나 결혼을 하는가 ?	해당 고객이 직면한 가장 중요한 과제(JOB)에 대해 기술
그들의 어떤 PROBL EM/FEAR/WANT를 공략할 것인가 (SUB JOB)? 매일 새로운 이성을 소개시켜 드림	해결되어야 할 가장 중요한 문제를 기술 (필요에 따라 박스를 2, 3개로 나눠 면적에 따라 중요도 구분)
타겟 고객이 현재 사용하는 지배적인 대안은 무엇인가? 사내연애	해당 문제에 대한 기존 고객의 대안을 기술
어떤 것들을 제공할 것인가? 소개팅 이성 소개, 만남주선	매칭되는 해당 문제(들)에 대해 창업가 (팀)이 제공하는 것들은 무엇인지 기술
유사한 제품, 경쟁제가 존재하는 가? 너랑나랑, 마카롱, 이음	현재 수준에서 기존 고객의 대안이라고 할 수 있는 구체적인 경쟁제품/대체제품을 기술
경쟁재대비 UNIQUE한 부분은 무엇인가? 빠르고 무료로 많은 것을 제공, 영상통화 얼굴 확인	창업가(팀)이 제공하는 것들 중 경쟁제품/대체제품과 차별화되는 고유하거나 경쟁우위인 부분을 기술
한 문장으로 정의 가능한 UNIQUE VALUE PROPOSITION은 무엇인가? 여러분의 외로움을 이해합니다!	바로 위에서 적시한 내용을 중심으로 한 문장으로 제품이 제공하는 고객가치명제를 기술

# 5. 목표 고객 페르소나 작성

## PERSONA

: 가면이라는 뜻의 심리학 용어  
(고객을 대표하는 특정인물)



“ 연애도 하고 싶고 결혼도 하고 싶은데  
일하느라 시간도 없고 아는 사람  
통해 만나는 것도 싫어요 ”

### Goals

+ 내 이상형을 찾고 싶어요

+ 연애를 하고 싶어요

+

+

+

이름 한세영

Primary Persona  
(Earlyvangelist)

### 근무처

나이 : 25

직업 : S사 영업팀

위치 : 상해

연봉 : 7~8만 위안(元)

결혼유무 : 미혼

### About

25세 한세영씨는 바쁜 회사 생활로 인해 몇 년간 여자친구를 만나지를 못했다. 집에서는 여자친구를 안대리고 온다고 잔소리를 듣고 있다.

### 걸림돌 (Problem/Fear)

+ 아는 사람을 통해 만나는건 싫어요

+ 사진과 실물이 다른 게 싫어요w

+

+

비즈니스 모델 개발 워크샵

Mission 2 고객 니즈와 가치명제 정의하기

ROA  
CONSULTING  
THINK PLATFORM

## 6. USE Case(사용자 시나리오)


- ① 회원가입 – 실물 확인 – 가입 승인
- ② 이성 찾기 – 쪽지 보내기
- ③ 친구 소개시(친구 초대) – 소액 유료 상품 증정

# 7. 제품/서비스 브로슈어 작성





## 8. 홍보

두 분의 **결혼**   
진심으로 축하드립니다^^!



## 9. 사업 성공 핵심 역량

- 영상통화를 통한 실물 확인
- 다양한 부분에서 무료 서비스 제공
- 프로필을 통한 이상형에 가까운 이성 무료 소개

# 10. 경쟁사 분석

## 너랑 나랑

- a. 많은 회원수 보유
- b. 다양한 이벤트
- c. 많은 사용 후기
- d. 다양한 유료결제

## 이음

- a. 정해진 시간에 소개팅
- b. 긴 역사
- c. 다양한 유료결제

# 11. 경쟁력 포지셔닝 차트 그리기

